



**Junior
Achievement
Costa Rica**

Miembro de JA Worldwide

35

Years of
Empowering
Lives

YO EMPRENDO
JUNIOR ACHIEVEMENT COSTA RICA

**CUADERNO
DE TRABAJO**



**SERVICIO COMUNAL
ESTUDIANTIL**



**MINISTERIO DE
EDUCACIÓN PÚBLICA**

**DIRECCIÓN DE
VIDA ESTUDIANTIL**

©Junior Achievement Costa Rica, 2024



Es importante que sepas lo siguiente:

Este documento lo puedes imprimir para completar cada actividad asignada. Recuerda guiarte con cada sesión, ahí tendrás las herramientas y los recursos necesarios para completar cada actividad.

También, podrás completar cada actividad de manera digital. Te recomendamos utilizar **Adobe Acrobat**, es una herramienta gratuita donde puedes visualizar y modificar documentos en formato PDF.

Cuando descargues el lector PDF en tu dispositivo electrónico, encontrarás una barra similar a la siguiente:



1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Mi idea es una clínica estética que ofrezca servicios variados, ya sea masajes con diferentes técnicas, servicios de maquillaje, cuidado del cabello, ya sea algún peinado o tratamiento, además de eso el servicio en cuidado de las uñas, el cuidado de la piel y demás, todo esto para el cuidado personal, con tratamiento profesional y un buen servicio al cliente.



Recuerda: La idea puede tratarse sobre un producto o servicio.

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

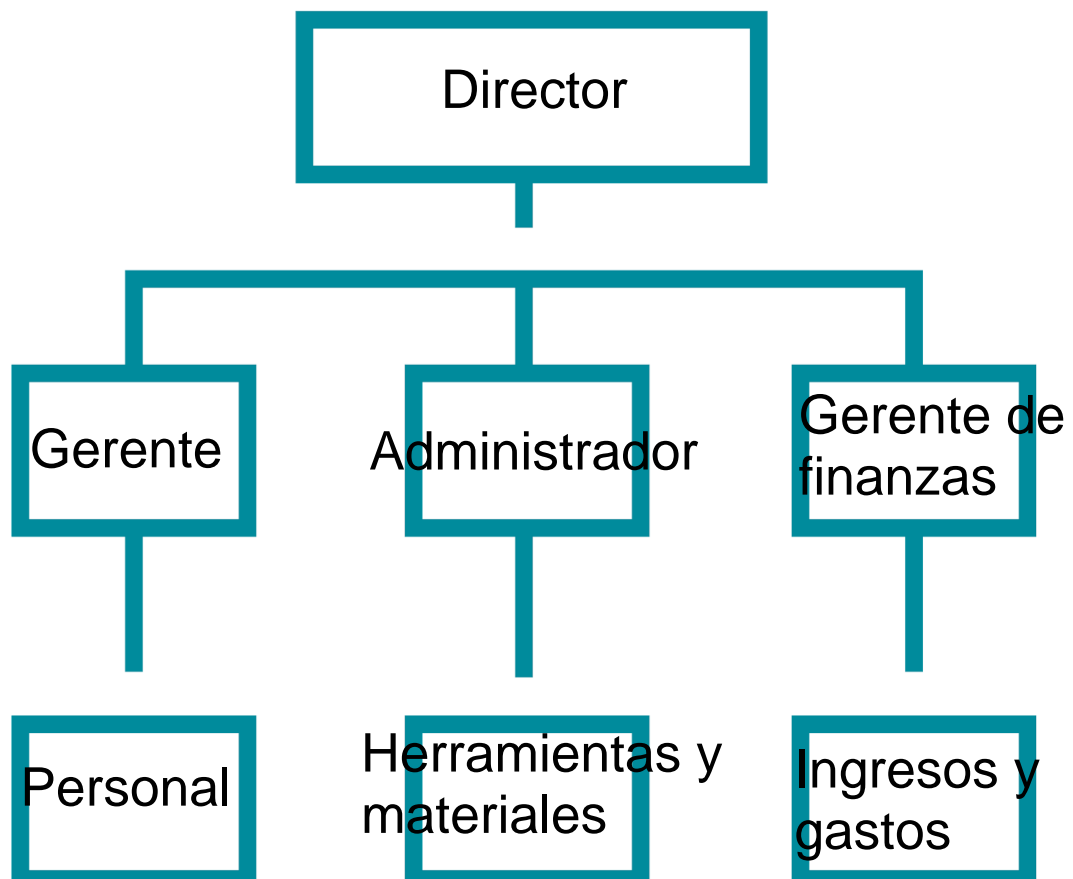
Misión:

Ofrecer un servicio grato al cliente, un
lugar en el que pueda relajarse

Visión:

Un espacio tranquilo, en el que el cliente
pueda pasar un tiempo relajado y saber que
está en manos de profesionales

Establezca su estructura organizacional. En cada recuadro, coloque la gerencia o puesto que crea necesario para su tipo de negocio.



Actividad #3

Defina cómo su emprendimiento va a cumplir con los tres pilares de desarrollo sostenible empresarial (social, ambiental y económico).

Sostenibilidad social:

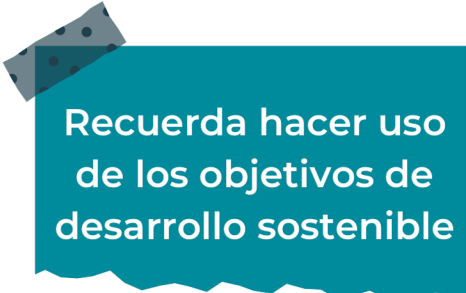
Se garantiza la higiene para la salud de nuestros clientes y trabajadores, además se darán capacitaciones para nuestros empleados, todo esto para que tanto el empleado como el cliente tenga una mejor calidad de vida y un buen ambiente.

Sostenibilidad ambiental:

Se hará un buen uso de los recursos, además se promoverá el uso de herramientas y materiales amables con el medio ambiente y seguros para los clientes. Se fomentará el reciclaje y hábitos amigables con el medio ambiente.

Sostenibilidad económica:

Se buscará utilizar energías renovables y se procurará no utilizar los recursos no renovables de manera progresiva, para un mejor servicio en el lugar se promoverá un ambiente en comunión con la naturaleza.



Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
<p>Proveedores</p> <p>Institución de logística</p> <p>Fabricantes</p> <p>Marketing</p>	<p>Atención al cliente</p> <p>Adquisición de materiales</p> <p>Gestión de finanzas</p> <p>Comercialización y publicidad</p>	<p>Servicios variados en un mismo lugar, servicio al cliente cálido, se podrán hacer consultas con profesionales, se buscará dar una experiencia única y personal, ajustada a los</p>	<p>Se busca tener una buena relación con los clientes, ya que eso será un diferenciador de nuestro proyecto.</p>	<p>El negocio se enfocara mayoritariamente en mujeres, de todas las edades, nuestros claves serán los que frecuenten el negocio, los clientes más seguros.</p>
	<p>Recursos clave</p> <p>Maquinarias</p> <p>Recursos financieros</p> <p>Recursos humanos</p> <p>Instalaciones</p>		<p>Canales</p> <p>Nuestros medios de promoción serán mayormente las redes sociales. Pero preferiblemente se querrá dar a conocer por recomendación.</p>	
<p>Estructura de costos</p> <p>Costos variables: materiales para tratamientos, honorarios de médicos y especialistas, comisiones por ventas de productos y publicidad</p>			<p>Fuentes de ingresos</p> <p>Ingreso por servicio</p> <p>Ventas de productos</p> <p>Membresía</p>	

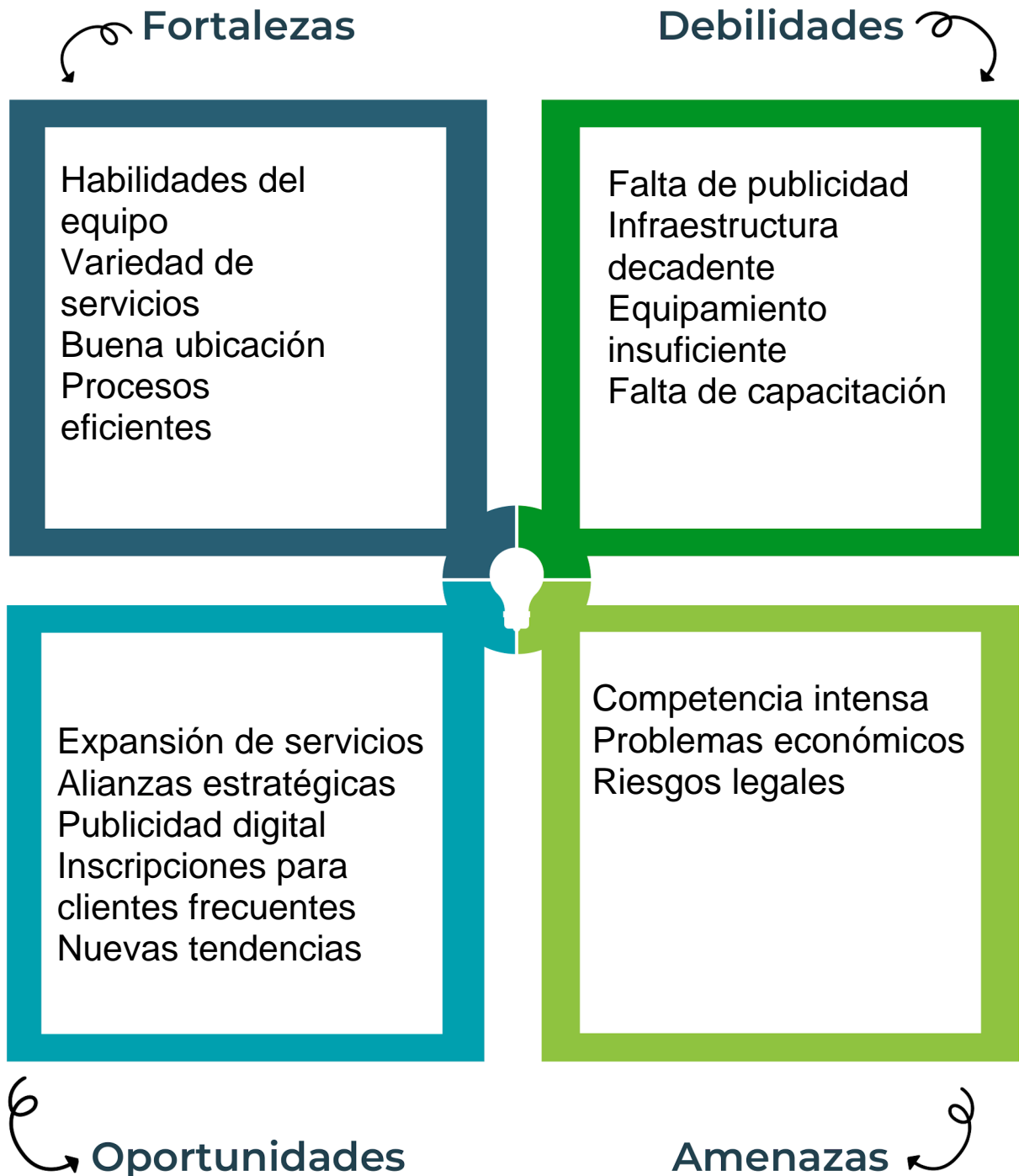
Costos fijos: alquiler local, salarios, seguros y licencias, mantenimientos y reparaciones



Recuerda: En la presentación "Modelo de negocio" puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:



Recuerda: En la presentación “Qué me diferencia” puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento



Slogan

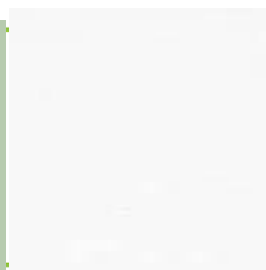


Es nuestro centro de estética el cuidado personal es una prioridad confía en nosotros para realzar tu belleza natural y encuentra un oasis de tranquilidad y bienestar

Colores principales de mi marca empresarial



Verde claro



Blanco



Verde oscuro

Puedes dibujar el logo o hacerlo de forma digital.

Actividad #7

Establezca sus costos fijos, costos variables y con ello el precio de su producto o servicio. Debe colocar el valor monetario de cada costo (fijo y variable).

Mis costos fijos

- Alquiler: 180 000
- Salarios: 1 600 000
- Seguros: 12 850
- Luz: 90 000
- Agua: 75 000
- Licencias: 8 400

Mis costos variables

- Materiales: 100 000
- Comisiones: 2 250
- Publicidad: 40 000
-
-
-
-

El precio de venta de mi producto / servicio es de:

₴ 40 000

Recuerde que los costos variables son unitarios.

Actividad #8

Determine el punto de equilibrio de su emprendimiento.

Te recordamos la fórmula del punto de equilibrio en unidades y monetario (colones):

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} = \frac{\text{Costos fijos totales}}{(\text{Precio de venta} - \text{costo variable total})}$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} = \text{Precio de venta} \times \text{punto de equilibrio en unidades}$$

Realiza el cálculo:

Punto de equilibrio en unidades → 110 unidades

Punto de equilibrio monetario → ₡ 4 400 000



Recuerda: El punto de equilibrio te ayuda a conocer cuántas unidades o servicios debés vender para que podás recuperar tu inversión.

Actividad #9

Determine cuáles son los pasivos y activos de su negocio. Solamente, debes mencionar cuáles serían los activos y pasivos, no es necesario poner el valor monetario de los mismos.

Activos

- Equipos
- Mobiliario
- Productos
-
- Infraestructura
- Tecnología
-
-
-
-

Pasivos

- Alquiler
- Salarios
-
- Deudas
-
- Préstamos
-
- Servicios públicos
-
-
-



Ejemplos de activos: Terrenos, equipo de oficina, cuentas por cobrar, vehículos y patentes.



Ejemplos de pasivos: Deudas a corto y largo plazo, salarios, inventario y cuentas por pagar.

Actividad #10

Investigue cuántos productos o servicios existen en el mercado iguales al que mi emprendimiento ofrece.

En Costa Rica existen varias clínicas estéticas que ofrecen servicios de alta calidad algunas de ellas son:

Clínica Alfaro: ofrece servicios de medicina general y spa, se especializan en medicina estética facial. Están ubicados en Heredia.

Clínica Thuel: esta clínica estética se enfoca en la cirugía plástica y medicina estética. Se ubican en San José.

CSI Clínica Salud Integral: este lugar ofrece servicios como reducción de medidas, tratamientos contra la manchas y rejuvenecimiento. Están ubicados en Heredia

La competencia fomenta la actividad empresarial y la eficiencia, da al consumidor más donde elegir y contribuye a bajar los precios y mejorar la calidad.

Actividad #11

Determine cuál es la importancia de cumplir con las obligaciones tributarias y cómo se debe liquidar una empresa.

Importancia de las obligaciones tributarias:

Son importantes ya que son los deberes legales que tenemos de pagar impuestos y tributos para financiar servicios públicos y garantizar el bienestar de la sociedad, además, el cumplimiento es crucial para evitar problemas legales y sanciones económicas.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa consiste en la extinción del negocio, para esto se realizan diferentes procesos como, cobrar los créditos pendientes, pagar deudas pendientes, vender lo bienes o activos de la empresa para convertirlos en dinero. La liquidación es un proceso complejo por lo que debe realizarse correctamente para evitar problema y garantizar que se cumplan la obligaciones

Guía para planear Yo Emprendo

¿Cuál es el tema que nos interesa?
(Problema y descripción)

Me interesa crear un lugar en el que las personas puedan relajarse y hacerse un tratamiento estético profesional

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Ya que hoy en día no se encuentran lugares completamente confiables para realizarse un procedimiento clínico estético y un lugar para relajarse en el mismo lugar

¿Para quiénes lo vamos a hacer?
(Público meta)

Mujeres de los 18 años en adelante y también hombres de las mismas edades

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Ofrecer servicios estéticos
Satisfacer la demanda del mercado
Generar ingresos
Contribuir al bienestar emocional

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Planificación y estudio del mercado
Diseño
Equipo y personal
Servicios y precios
Promoción

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Ofrecer servicios de calidad
Generar ingresos sostenibles
Contribuir una buena reputación
Contribuir al bienestar de los clientes

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Maquinarias
Recursos financieros
Recursos humanos
Instalaciones

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Planificación
Infraestructura
Formación del personal
Promoción
Apertura
Mejora continua

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Propietario
Gerente
Personal
Personal de limpieza

NOTAS

Seguridad y profesionalismo ya que es fundamental buscar un profesional capacitado para cualquier procedimiento estético.

Resultados naturales, la medicina estética busca mejorar la apariencia sin que se parezca artificial

Consulta personalizada, antes de cualquier procedimiento, es importante tener una consulta personalizada con el especialista

Recuperación y cuidados posteriores, para eso los especialistas deben seguir la recuperación de los clientes, es parte de el servicio al cliente, es el que da las recomendaciones